

LA CORRESPONDANCE DE
L'ENSEIGNE (H)
43 Rue Liancourt
75014 PARIS
tel: 40.47.00.75.

12 MARS 90

R E M A R Q U E S

L'ENSEIGNE EN MIETTES

□ Chassez le fonds de commerce, il revient au galop, chevauchant l'expression «contrat conclu dans l'intérêt commun des deux parties» de l'article 1^{er} de la «loi Doubin» du 31 décembre dernier organisant les relations pré-contractuelles franchiseur-franchisé. Si l'on en croit les détracteurs de la formule (rajoutée à la hâte dans une navette entre les deux assemblées), celle-ci mettrait en péril l'autorité du franchiseur sur son réseau. A tout le moins, cela l'obligerait à verser des indemnités en cas de rupture.

L'affaire est grave en ce qu'elle met à la fois en jeu les gros sous et les principes : la clientèle appartient-elle au franchiseur ou au franchisé ? Question embarrassante il est vrai ; mais qui n'est pas située au-delà de toute conjecture.

«De nos jours, il va de soi que le consommateur est plus attaché à une enseigne qu'à une boutique» note M^e Jean Thréard, défenseur des concessionnaires. La fin d'un contrat pour lequel le détaillant a consenti de lourds investissements spécifiques et a aliéné sa personnalité commerciale doit naturellement faire l'objet d'une motivation ou d'un dédommagement.

Il est clair que le cas par cas s'impose : l'éventuelle propriété du franchisé sur la clientèle ne pourrait être qu'indirectement proportionnelle à la notoriété acquise de l'enseigne. Un franchisé Yves Rocher de 1990 ne pourrait pas prétendre avoir autant de droits sur le fonds qu'un franchisé Multiples encore inconnu en France.

La logique est sauve. Pas l'esprit de la franchise : l'indépendant choisit son enseigne en connaissance de cause ; il peut aussi avoir la main heureuse, ceux de Benetton ou de Midas le confirmeront.

«On peut craindre l'effet de la notion du mandat d'intérêt commun», explique Olivier Gast, défenseur des franchiseurs. Le système d'indemnité de clientèle alouée aux Vrp date de 1937. Il a été confirmé par une ordonnance de 1958. Certes un «mandat» n'est pas un «contrat». La formule est cependant malheureuse pour les franchiseurs – et d'abord pour les plus jeunes. Il n'est pas certain qu'elle soit aussi favorable aux franchisés auxquels elle sera tout autant opposable en cas de rupture de leur fait. La jurisprudence sera déterminante et les avocats, grands bénéficiaires, ne s'en plaindront pas.